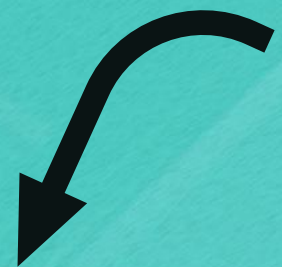


Produto e modelo de negócio. Crie o seu!

Bate-papo | Estudo de casos | Conceitos | Desing e criação | Aplicação prática |
Muuuuita prática!



Gabriel M. Cichoki



Exemplos de modelos

- Indústria;
- Distribuidoras e grandes atacados;
- Varejo;
- E-commerce;
- Serviços;
- Plataformas de contratação.



Um pouquinho de teoria...

O QUE É UM MODELO DE NEGÓCIO?

Cláudia Pavani

*“Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. **Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros** no papel, ao invés de cometê-los no mercado.”*

Vídeo



Principais pontos **MACROS** de um modelo de negócio...

- **O que é o negócio;**
- **Quais são os principais produtos e/ou serviços;**
- **Quem serão seus principais clientes (Público Alvo)**
- **Onde será localizada a empresa;**
- **A relação com fornecedores;**
- **Qual é a eficiência comercial do negócio, com relação ao time e não ao Produto/Serviço;**
- **Qual o montante de capital a ser investido;**
- **Qual o faturamento necessário para o negócio se manter;**
- **Qual o lucro espera obter do negócio;**
- **Em quanto tempo espera que o capital investido retorne.**

No modelo de negócio se define também:

Todas as atividades do seu negócio;

Como será distribuído o financeiro da empresa;

Os canais de venda que serão utilizados e o custo deles;

Ferramentas e estratégias de marketing;

O seu relacionamento com o cliente;

**Quais parcerias são possíveis e o que cada uma agrega ao
negócio;**

Quais segmentos o seu negócio poderá atuar.

DICAS QUE SOMAM MUUUUITO!

- Use papel e caneta! Nem que o papel for um saco de pão e a caneta um resto de grafite.
- Visualize o seu produto/usado sendo usado, e como isso seria.
- [MAIS IMPORTANTE]: Visualize o seu produto/serviço sendo **VENDIDO**, e como seria todo o processo comercial.
- Use ferramentas visuais para criar o modelo. Ex.: Canvas, CEPN (Sebrae), Business Model Design, Canvanizer.
- Se possível, busque ganhar experiência em empresas que possuem um modelo semelhante ao que você está construindo.
- Busque adquirir Know-how o mais rápido possível.
- Imagine e rascunhe como a sua empresa iria monetizar com o seu produto/serviço. Algo viável pra você e seus clientes.
- Analise o potencial de escala do seu produto, considerando equipe, custos operacionais e tamanho de mercado em outras regiões.
- Seja frio(a) e sincero(a) ao observar se o seu produto/serviço realmente faz sentido de existir. Se sua empresa falisse agora, quem além de você, iria sentir falta dela?

SEJA O QUE FOR O QUE VC FAZ... PROPORCIONE EXPERIÊNCIAS!

**Se a compra de um produto de R\$ 1,00,
tiver uma experiência melhor que a
compra de um produto de R\$ 100,00.**

O primeiro será muito mais valorizado do que o mais caro!





O CUSTO DA EXPERIÊNCIA VALE A PENA?

Depende... Esses caras optaram pela experiência que entregam no seu produto.



 **Gympass**



 quem disse, berenice?

“Quem veio primeiro: o ovo ou a galinha?”

E nos negócios, quem vem primeiro: O PRODUTO OU O MODELO DE NEGÓCIO?

Maaaooooee!!
É a **VENDA** que vem 1º



VENDA A SUA SOLUÇÃO.

VALIDE PROPOSTAS.

PREÇOS E CONDIÇÕES.

CONVENÇA.

E VENDA...

VENDA

VENDA

VENDA

VENDA

VENDA

FAÇA OU MELHORE O PRODUTO

CONTINUE VENDENDO

QUANTO CUSTA CRIAR UM PRODUTO?



Caneca de alumínio

Investimentos necessários (Produzir):

Matéria prima em lote (Alumínio);

Molde para repuxar;

Torno para repuxar;

Solda de alumínio ou maquinário industrial básicas;

Ou terceiriza tudo e compra uma quantidade mínima para revender.

QUANTO CUSTA CRIAR UM PRODUTO?



Abrir uma academia

Investimentos necessários:

Equipamentos;

Localização;

Ambiente limpo e regulamentado;

Equipe especializada em exercícios físicos;

QUANTO CUSTA CRIAR UM PRODUTO?



Criar um App ou um site

Investimentos necessários:

Desenvolvimento (tempo);

Dispositivos para teste e desenvolvimento;

Hospedagem;

Manutenção (tempo);

Segurança;

Ou terceiriza tudo e continue tendo custos para manter online.

Como aplicar...

**Idealização | Venda | MVP | Validação | Testes | + Venda | Melhorias | Adaptações |
Vai vendendo | FeedBack constantes | Validar inovação | Venda mais | Melhora mais |
CHEGOU NO PRODUTO IDEAL, SÓ QUE NÃO!**

“A inovação é o que distingue um líder do seguidor” - Steve Jobs

BORA PRATICAR!

Cada grupo tem
R\$ 10 Mil

- Formação dos grupos
- Criar uma prévia de qualquer produto, que atenda qualquer tipo de público ou resolva qualquer tipo de problema
- Elaborar um resumo do modelo de negócio para esse produto. Precisa conter como será: **Fornecedor ou parceiro, Desenvolvimento, Financeiro e formas de venda.**
- Escolher no mínimo 1 pessoa para apresentar o produto, e apresentar o modelo de negócio criado.
- Tempo máximo de apresentação: **15 minutos**

• Usem a criatividade e qualquer material que possa contribuir!

**Obrigado pela
atenção!**



Gabriel M. Cichoki